



Institut für
Wirtschaftsforschung
Halle

Wirtschaft im Wandel

7/2004

02.06.2004, 10. Jahrgang

Aktuelle Trends

Joachim Ragnitz

EU-Osterweiterung:
Auswirkungen auf Direktinvestitionen und Handel

Thomas Linne

Keine Euro-Schwäche durch die EU-Erweiterung

Martina Kämpfe

EU-Strukturfonds: Aufstockung der Mittel
nach jüngster Erweiterung zu erwarten

Brigitte Loose

IWH-Bauumfrage im April 2004

Zahl der registrierten Arbeitnehmer in Deutschland aus den Beitrittsländern und Beitrittskandidaten zur Europäischen Union sehr gering

Sozialversicherungspflichtig beschäftigte Ausländer nach Staatsangehörigkeit zum 30.6.2003
- in Personen -

	Beitrittsländer						Beitrittskandidaten		
	Polen	Tschechien	Ungarn	Slowakei	sonstige	insgesamt	Bulgarien	Rumänien	insgesamt
Ostdeutschland ^a	3 110	684	1 502	296	258	5 850	660	443	1 103
Westdeutschland ^a	63 814	13 335	10 601	4 729	10 360	102 839	7 831	21 050	28 881

^a Ostdeutschland ohne Berlin, Westdeutschland mit Berlin.

Quelle: Sonderauswertung der Bundesagentur für Arbeit für das IWH.

Die Zahl der sozialversicherungspflichtig beschäftigten Ausländer in Deutschland aus den Beitrittsländern und Beitrittskandidaten ist sehr gering: Nur etwa 102 000 SV-pflichtig Beschäftigte in Westdeutschland und knapp 6 000 in Ostdeutschland kamen Mitte des Jahres 2003 aus den Beitrittsländern. Dies entsprach lediglich 0,5% der Arbeitnehmer in Westdeutschland und 0,1% in Ostdeutschland. In Westdeutschland stammten mehr als 90% dieser Beschäftigten aus Polen, Tschechien, Ungarn und der Slowakei, in Ostdeutschland waren es 95%. Aus Bulgarien und Rumänien kamen knapp 29 000 SV-pflichtig Beschäftigte in Westdeutschland und 1 100 in Ostdeutschland. Damit hatten in Westdeutschland 0,1% und in Ostdeutschland 0,03% der Beschäftigten die Staatsangehörigkeit der Beitrittskandidaten. Zum Vergleich: Aus den EU 15-Ländern kamen in Westdeutschland 2,8% der SV-pflichtigen, in Ostdeutschland nur 0,1%. Dabei darf jedoch nicht übersehen werden, dass auch Ausländer aus Mittel- und Osteuropa – vermutlich in nicht unerheblichem Maße – in der Schattenwirtschaft tätig sind.

Auch in den nächsten Jahren ist nicht mit einem sprunghaften Anstieg regulärer Beschäftigungsverhältnisse von Arbeitnehmern aus den Beitrittsländern in Deutschland zu rechnen. Dies ist insbesondere dadurch bedingt, dass für die Staatsangehörigen der mittel- und osteuropäischen Beitrittsländer noch kein freier Zugang zum deutschen Arbeitsmarkt besteht.* Für sie gelten in einer Übergangszeit von bis zu sieben Jahren die bisherigen rechtlichen Regelungen. Danach können Arbeitnehmer aus diesen Ländern nur unter bestimmten Voraussetzungen wie beispielsweise im Rahmen von Werkverträgen, als Saisonkräfte oder mit einer Green-Card für Computerspezialisten in Deutschland eine Arbeit aufnehmen. Entscheidend für die Dauer der Inanspruchnahme dieser Übergangsregelung wird insbesondere die Lage auf dem Arbeitsmarkt in Deutschland sein. Dabei ist eine unterschiedliche Handhabung gegenüber einzelnen Beitrittsländern aus den mittel- und osteuropäischen Beitrittsländern nicht vorgesehen. Spätestens sieben Jahre nach dem Beitritt werden die Zugangsbeschränkungen aufgehoben.

Ulrich.Brautzsch@iwh-halle.de

* Vgl. hierzu: CHRISTEN, T. G.: Der Zugang zum deutschen Arbeitsmarkt nach der EU-Osterweiterung, in: Bundesarbeitsblatt, 3/2004, S. 4-16.

EU-Osterweiterung: Auswirkungen auf Direktinvestitionen und Handel*

Die EU-Osterweiterung, verstanden als ein längerfristiger Prozess verstärkter Integration der Beitrittsländer in die EU, hat zu einer bereits heute intensiven Verflechtung der beteiligten Volkswirtschaften geführt. Dabei hat sich eine Arbeitsteilung herausgebildet, bei der die mittel- und osteuropäischen Länder wegen ihrer Arbeitskostenvorteile von deutschen Unternehmen als Standort für arbeitsintensive Teile der Wertschöpfungskette genutzt werden. Während wenig dafür spricht, dass es künftig zu weiteren massiven Standortverlagerungen deutscher Unternehmen in die Beitrittsländer kommt, ist im Außenhandel eine weitere Intensivierung der Handelsbeziehungen wahrscheinlich.

Nach langer Vorbereitung sind am 1. Mai 2004 acht Länder Mittel- und Osteuropas (außerdem: Malta und Zypern) der Europäischen Union beigetreten: Polen, Ungarn, die Tschechische Republik, die drei baltischen Staaten (Estland, Lettland und Litauen), die Slowakei sowie Slowenien (im Folgenden: MOE-Länder). Aus ökonomischer Sicht ist die Erweiterung der Union freilich schon lange vorher vollzogen worden, nämlich mit der seit Beginn der 90er Jahre forcierten Markttöffnung auf beiden Seiten. Insoweit sind die Änderungen, die sich durch den formalen Beitrittsakt ergeben, eher marginal. Gleichwohl: In einer längerfristigen Perspektive, die von 1990 bis weit in die Zukunft hinein reicht, sind durchaus relevante Auswirkungen der zunehmenden Öffnung der osteuropäischen Länder auf Deutschland und die übrigen westeuropäischen Staaten zu konstatieren.

Grundsätzlich muss die mit dem Prozess der EU-Osterweiterung verbundene Verbesserung der Marktintegration als etwas Positives gesehen werden: Durch vermehrten Warenhandel und durch Faktorbewegungen kommt es zu einer verbesserten Ressourcenallokation; die Wettbewerbsintensität wird erhöht, was in der Tendenz vermehrten Anreiz zu technologischen Neuerungen setzt; die Wahlmöglichkeiten für die Verbraucher werden ausgeweitet. In der deutschen und insbesondere in der ostdeutschen Öffentlichkeit hingegen wird die EU-Osterweiterung häufig eher negativ – nämlich als

Bedrohung bisherigen Lebensstandards – gesehen. Zum Teil beruht diese Skepsis zwar auf Informationsdefiziten, zum Teil sind die Ängste aber auch durchaus real, denn auch wenn die globale Wohlfahrt steigt, gilt dies nicht unbedingt für alle beteiligten Regionen und Sektoren.

Die zu erwartenden Auswirkungen der EU-Osterweiterung betreffen Deutschland als Ganzes und sind insoweit auch gesamtdeutsch zu untersuchen. Darüber hinaus ist allerdings zu fragen, welche Besonderheiten sich für die neuen Bundesländer ergeben.¹

Handel und Direktinvestitionen: Das empirische Bild

In einer idealen Welt ohne Handelsschranken und Beschränkungen der Kapitalmobilität sollte sich die Produktion dort konzentrieren, wo die jeweils günstigsten Bedingungen hierfür gegeben sind. Unter diesen Bedingungen sind Direktinvestitionen und Außenhandel weitgehend substitutiv: Die Produktion am ungünstigeren Standort wird entweder dadurch verdrängt, dass heimische Unternehmen in das Ausland abwandern, oder dadurch, dass ausländische Unternehmen mit günstigeren Importangeboten auf die heimischen Märkte drängen. In beiden Fällen wird es allerdings zu marktgesteuerten Anpassungen von Güter- und Faktorpreisen in den beteiligten Ländern kommen, die dazu führen, dass auch weiterhin an beiden Standorten Produktion stattfindet, wenn auch in veränderter Zusammensetzung. Welche Spezialisierung sich herausbilden wird, hängt von der Ausstattung mit immobilen Produktionsfaktoren und den jeweiligen technologischen Gegebenheiten ab.

Zunächst ist festzustellen, dass sowohl hinsichtlich des Handels als auch hinsichtlich der Investitionstätigkeit deutscher Unternehmen in den MOE-Ländern ein beträchtlicher Teil der Anpassung an die geänderten institutionellen Bedingungen bereits stattgefunden hat. Lag der Anteil der acht mittel- und osteuropäischen Beitrittsländer an den Warenimporten Deutschlands im Jahre 1990 erst bei 2,4%, waren es im Jahr 2002 bereits 7,6%;

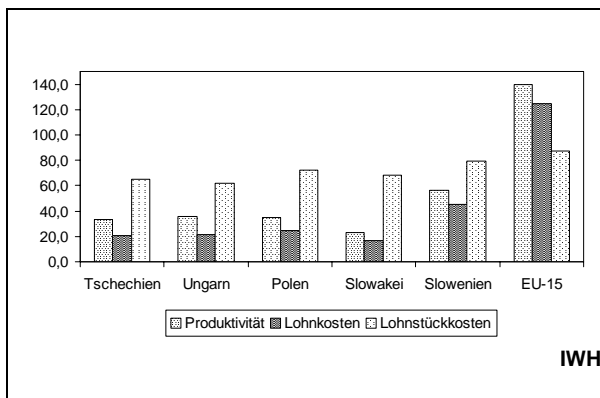
* Die Beiträge in diesem Heft stellen überarbeitete Fassungen von Vorträgen dar, die anlässlich des IWH-Workshops „Die mittel- und osteuropäischen Länder am Vorabend ihres Beitritts zur EU“ am 23. April 2004 gehalten wurden.

¹ Vgl. zu einem allgemein gehaltenen Überblick auch RAGNITZ, J.: EU-Osterweiterung: Auswirkungen auf die neuen Länder, in: IWH, Wirtschaft im Wandel 2/2002, S. 41-47.

bei den Ausfuhren stieg der Anteil von 3% auf 8%. Das Auslandskapital in den Beitrittsländern erhöhte sich von Werten nahe null im Jahre 1990 auf inzwischen rund 30 Mrd. Euro. Neben Kostenüberlegungen (s. u.) dürfte dabei auch die räumliche Nähe eine bedeutsame Rolle spielen, denn empirische Untersuchungen zeigen gemeinhin eine starke Präferenz multinationaler Unternehmen für nahegelegene Standorte, vor allem dann, wenn auch kulturelle Affinitäten gegeben sind.²

Wettbewerbsvorteile weisen die mittel- und osteuropäischen Länder vor allem hinsichtlich der Arbeitskosten auf, denn die Arbeitnehmerentgelte im Verarbeitenden Gewerbe (als dem für den internationalen Handel wichtigsten Sektor) liegen in den meisten Ländern lediglich bei etwa einem Fünftel des deutschen Niveaus (vgl. Abbildung 1). Allerdings liegt auch die Arbeitsproduktivität in den Beitrittsländern – im Durchschnitt betrachtet – weit hinter deutschen Durchschnittswerten zurück. Der Lohnstückkostenvorteil ist dementsprechend mit rund 25% gegenüber deutschem Niveau zwar längst nicht so groß, aber dennoch beachtlich.

Abbildung 1:
Produktivität^a, Lohnkosten^a und Lohnstückkosten
in der Industrie, 2001
- Deutschland = 100 -



^a Je Erwerbstätigen.

Quellen: Eurostat; Statistisches Bundesamt; Berechnungen des IWH.

Zu erwarten ist aufgrund dieses Befunds, dass die mittel- und osteuropäischen Länder gerade bei solchen Produktionen einen Wettbewerbs- und damit auch Spezialisierungsvorteil aufweisen, die den Faktor Arbeit vergleichsweise stark nutzen. Ein In-

dikator hierfür sind die so genannten RCA-Werte.³ Es zeigt sich in der Tat, dass Unternehmen aus jenen Ländern relative Vorteile gegenüber deutschen Anbietern vor allem bei Bekleidung, bei Holz- und Metallwaren aufweisen, also Waren, die gemeinhin als arbeitsintensiv gelten. Entsprechend der relativen Faktorausstattungen weist Deutschland demgegenüber Wettbewerbsvorteile vor allem bei Investitionsgütern, also bei Maschinen und elektrotechnischen Produkten auf. Eine genauere Betrachtung der Außenhandelsstrukturen zeigt indes, dass es keineswegs zu einer rein „interindustriellen“ Arbeitsteilung gekommen ist, bei der die MOE-Länder arbeitsintensive Produkte im Austausch mit humankapitalintensiven Produkten anbieten. So entfällt auf die zehn wichtigsten deutschen Exportprodukte (mit einem Ausfuhranteil von 66%) ein Einfuhranteil von 63%, also nur geringfügig weniger. Besonders die nahezu gleich hohen Ein- und Ausfuhranteile bei Kraftfahrzeugen und elektrotechnischen Erzeugnissen fallen dabei ins Auge. Und zum zweiten zeigt sich, dass Deutschland hohe bilaterale Ausfuhrüberschüsse bei einer Reihe von Vorprodukten aufweist, wie Textilien, Holz oder unbearbeiteten Metallen. Dies wiederum korrespondiert mit dem oben beschriebenen Spezialisierungsmuster der MOE-Länder, Produkte zu exportieren, bei deren Herstellung diese Materialien als Vorleistungen verwendet werden.

Ganz offensichtlich handelt es sich bei einem nicht unbeträchtlichen Teil des Handels zwischen Deutschland und den MOE-Ländern somit um einen Veredelungsverkehr, bei dem Vorprodukte aus Deutschland in die osteuropäischen Länder versandt werden, dort weiter bearbeitet und schließlich reimportiert werden. Der Sinn dieser Geschäfte liegt in der Verlagerung arbeitsintensiver Teile der Wertschöpfungskette in die Niedriglohnländer Osteuropas. Dementsprechend entspricht die Spezialisierung durchaus dem theoretisch zu erwartenden Muster, ist aber sehr stark geprägt durch eine intraindustrielle Arbeitsteilung innerhalb der (statistisch unterscheidbaren) Branchen.

Die Vermutung liegt nahe, dass der Handel zwischen Deutschland und den MOE-Ländern stark durch induzierte Handelsströme im Gefolge von Investitionen deutscher Unternehmen in jenen Ländern geprägt ist. Tatsächlich sind die Direktin-

² Vgl. z. B. BUCH, C.; KLEINERT, J.; TOUBAL, F.: Determinants of German FDI: New Evidence from Micro-Data. Discussions paper 09/03 der Deutschen Bundesbank, Frankfurt 2003.

³ Der RCA-Wert setzt die güterspezifischen Außenhandels-salden zum Außenhandels-saldo insgesamt in Beziehung und wird als Maß für die relativen Wettbewerbsvorteile eines Landes bei verschiedenen Gütergruppen verwendet.

vestitionen Deutschlands in den Ländern Mittel- und Osteuropas weit überproportional auf industrielle Produktionsstätten gerichtet. Der Anteil des Verarbeitenden Gewerbes (im Zielland) an den deutschen Direktinvestitionen beträgt in diesen Ländern rund 50%, während es in den Industrieländern lediglich 20% sind. Dies passt zu der Überlegung, dass eine Reihe von deutschen Unternehmen Standorte in den MOE-Ländern dazu nutzen, arbeitsintensive Teile der Wertschöpfungskette dorthin zu verlagern – was letzten Endes dazu beitragen kann, die in Deutschland verbleibenden „höherwertige“ Produktion sicherer zu machen.

Weitere Perspektiven

Angesichts der Kostenvorteile der MOE-Länder könnte man erwarten, dass die Direktinvestitionen in diesen Ländern künftig noch stark zunehmen werden. Tatsächlich aber lässt sich eine Präferenz deutscher Unternehmen für den hiesigen Standort feststellen. Auch wenn die statistischen Angaben zu den Direktinvestitionen und den inländischen Investitionen methodisch nicht miteinander vergleichbar sind, zeigt sich, dass die Auslandsinvestitionen deutscher Unternehmen nur einen Bruchteil der Anlageinvestitionen im Inland ausmachen. Noch viel geringer – in einer Größenordnung von 1% der Inlandsinvestitionen – liegt der Anteil, der auf die Reformländer entfällt. Dies lässt sich aus betriebswirtschaftlicher Sicht so erklären, dass die Standortwahl nicht allein aufgrund der Produktionskosten erfolgt, sondern vielmehr auch weitere Kosten zu berücksichtigen sind, zum Beispiel die Kosten für den Transport der hergestellten Waren vom Produktions- zum Absatzort, Informationskosten, die aufgrund unbekannter oder wenig stabiler rechtlicher und institutioneller Rahmenbedingungen im Zielland der Investition entstehen können, oder auch Kontrollkosten, die bei einer Auslandsinvestition höher sein dürften als bei einer Investition im Inland. Zusätzlich ist zu berücksichtigen, dass mit einem Auslandsengagement Risiken entstehen können, angefangen beim Wechselkursrisiko bis hin zu den politischen Risiken einer Veränderung des institutionellen Rahmens.⁴

⁴ Zum Für und Wider einer Auslandsinvestition und entsprechenden empirischen Belegen vgl. die Beiträge im Schwerpunkt „EU-Osterweiterung und Outsourcing: Chance oder Gefahr?“ im ifo-Schnelldienst 7/2004, S. 3-18, insbesondere den Beitrag von S. KINKEL.

Hinzu kommt, dass der entscheidende Kostenvorteil der MOE-Länder, die niedrigen Arbeitskosten mit zunehmender Angleichung der Wirtschaftskraft an westeuropäische Verhältnisse und zunehmende Offenheit auch der Arbeitsmärkte schwinden wird. Bereits heute gelten deshalb für einige Produktionen Standorte in den Beitrittsländern kostenseitig nicht mehr als wettbewerbsfähig gegenüber Standorten in anderen osteuropäischen Ländern wie der Ukraine oder Weißrussland. Zudem wird es den Beitrittsländern künftig schwerer fallen als bisher, großzügige Ansiedlungshilfen zu gewähren, denn sie unterliegen mit dem Beitritt der EU-Beihilfekontrolle. Alles in allem relativiert sich damit die Befürchtung, dass der EU-Osterweiterung eine massive Abwanderungswelle deutscher Unternehmen folgen könnte.

Etwas anders sieht es hingegen auf dem Gebiet des Außenhandels aus: Hier sind in der Tat noch eine Reihe unausgeschöpfter Handelspotenziale vorhanden, und zwar sowohl auf Seiten der Exporte wie auf Seiten der Importe. Zum einen rühren diese aus einer noch nicht vollständig abgeschlossenen Anpassung der Handelsströme an die liberalisierten Märkte,⁵ zum anderen daraus, dass die Mitgliedschaft in der Union in den Beitrittsländern weitere Wachstumsimpulse mit entsprechender Importnachfrage auslösen könnte.⁶ Positiv hiervon werden insbesondere deutsche Hersteller von Investitionsgütern betroffen sein – negativ allerdings die Hersteller von arbeitsintensiv produzierten und/oder standardisierbaren Produkten. Insoweit besteht hier weiterhin Anpassungsbedarf. In diesem Strukturwandel und seiner reibungslosen Bewältigung liegt wohl die größte Herausforderung der EU-Erweiterung für Deutschland.

Sonderprobleme Ostdeutschlands

Nach diesem Überblick über die wirtschaftliche Verflechtung Deutschlands mit den MOE-Ländern ist zu fragen, welche Besonderheiten sich für Ostdeutschland ergeben.

Im Außenhandel scheint die Bedeutung der mittel- und osteuropäischen Beitrittsländer für die ostdeutsche Wirtschaft auf den ersten Blick höher

⁵ Vgl. GOROKHOVSKIJ, B.: Handelssteigernde Effekte der bevorstehenden EU-Osterweiterung, in: IWH, Wirtschaft im Wandel 4/2004, S. 98-101.

⁶ Vgl. zu entsprechenden ökonomischen Schätzungen BREUSS, F.: Makroökonomische Auswirkungen der EU-Erweiterung auf alte und neue Mitglieder, in: WIFO-Monatsberichts 11/2001, S. 655-666.

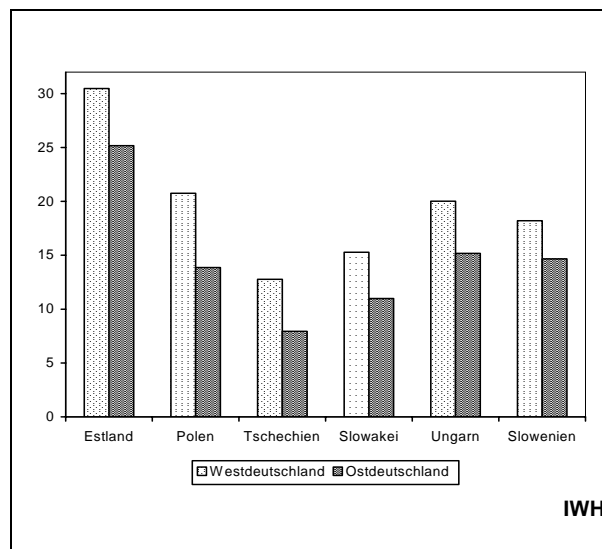
zu sein als für Deutschland insgesamt: Der Anteil der acht Beitrittsländer am Export aus Ostdeutschland liegt mit knapp 14% deutlich höher als in Westdeutschland (8%). Gleichwohl: Insgesamt ist die Wirtschaft der neuen Bundesländer nach wie vor stark regional orientiert: Das Verarbeitende Gewerbe (auf das der größte Teil der Exporttätigkeit entfällt) hat weiterhin ein vergleichsweise geringes gesamtwirtschaftliches Gewicht (16,4% Wertschöpfungsanteil, im Vergleich zu 22,8% im Westen Deutschlands), und die Exportquote in der Industrie liegt nur bei 25,1% (Westdeutschland: 39,5%). Dabei spielt nicht nur die geringe Größe gerade der eigenständigen ostdeutschen Unternehmen eine Rolle, sondern auch, dass gerade die in Ostdeutschland ansässigen Unternehmen in westdeutschem Besitz oftmals nicht auf den mittel- und osteuropäischen Märkten engagiert sind, weil diese Investitionsvorhaben häufig primär der Erschließung des ostdeutschen Marktes dienen.⁷ Alles in allem lässt sich somit feststellen, dass die gesamtwirtschaftliche Bedeutung der Märkte in Mittel- und Osteuropa für die ostdeutsche Wirtschaft bisher vergleichsweise gering ist.

Hinzu kommt eine für eine Ausweitung des Handels nicht unbedingt günstige Spezialisierung in der ostdeutschen Industrie. Im Ganzen lässt sich feststellen, dass ostdeutsche Unternehmen nicht nur stark auf die Herstellung typischerweise wenig handelbarer Güter spezialisiert sind (was mit Bezug auf die Wahrnehmung von Ausfuhrchancen ein Nachteil, mit Bezug auf etwaige Konkurrenz aus den Beitrittsländern hingegen ein Vorteil ist), sondern überdies auf häufig wenig technologieintensive und auch arbeitsintensive Produkte.⁸ Die Gründe für diese strukturellen Charakteristika liegen zu einem guten Teil in der Vergangenheit – in dem anfänglich starken technologischen Rückstand, der eine Konzentration auf die Produktion eher einfacher Güter (bei denen die Technologie nicht die entscheidende Rolle spielt) verursachte; darüber hinaus aber auch bei den im Vergleich zu West-

deutschland niedrigen Nominallöhnen, die arbeitsintensivere Produktionen und Produktionsmethoden rentabel erscheinen ließen.

Abbildung 2:

Branchenstruktur^a im Verarbeitenden Gewerbe der mittel- und osteuropäischen Beitrittsländer
- Abweichungen von Ost- und Westdeutschland, Euklidisches Distanzmaß -



^a Gemessen an den Beschäftigten.

Quellen: Eurostat; Statistisches Bundesamt; Berechnungen des IWH.

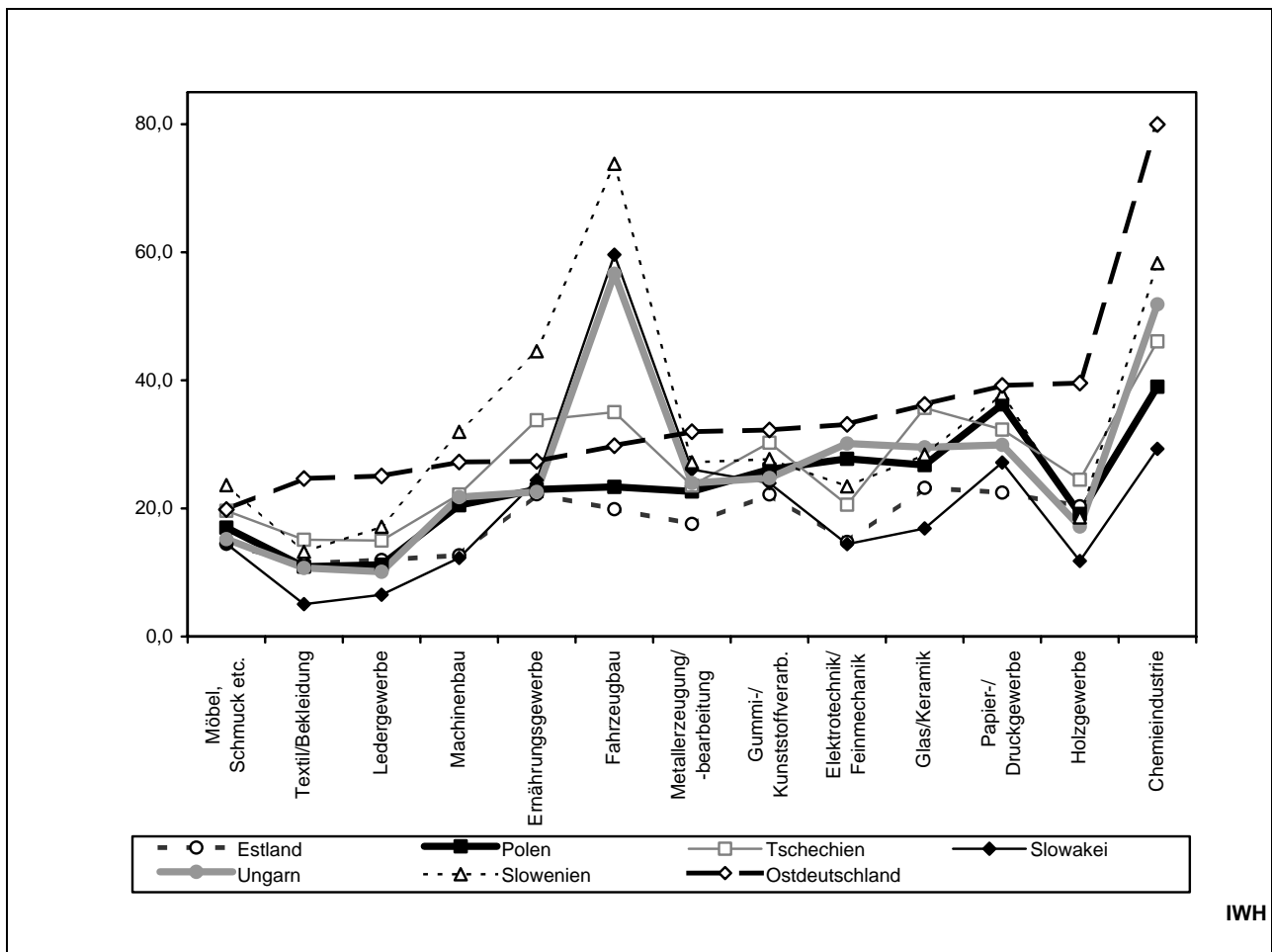
All das sind Aspekte, die auch für die Spezialisierungsmuster in den mittel- und osteuropäischen Ländern mitbestimmend sind. Insoweit wundert es nicht, dass die Branchenstruktur in der Industrie in den neuen Ländern in den meisten Fällen zwar „anders“ ist als in den mittel- und osteuropäischen Ländern, die Ähnlichkeit aber deutlich höher ist als zwischen Westdeutschland und den Beitrittsländern (vgl. Abbildung 2). Vor allem im Vergleich zu Tschechien zeigen sich nur geringe wirtschaftsstrukturelle Unterschiede; größere Differenzen sind hier lediglich hinsichtlich des Besatzes mit Betrieben der Textil- und Bekleidungsindustrie zu verzeichnen. Ein ähnliches Bild zeigt sich bei einem Vergleich mit der Slowakei – Spezialisierungsvorteile der Slowakei bestehen auch in erster Linie bei der Textil- und Bekleidungsindustrie sowie beim Ernährungsgewerbe. Und auch bei stärkerer Disaggregation lässt sich feststellen, dass Branchen, für die gemeinhin in Deutschland (und auch in Ostdeutschland) komparative Vorteile vermutet werden, auch in einzelnen mittel- und osteuropäischen Ländern durchaus stark vertreten sind (Chemie: Ungarn, Slowakei, Slowenien; Maschinenbau:

⁷ Nach einer Umfrage des DIW Berlin unter ostdeutschen Industrieunternehmen aus dem Jahr 2000 sind 43% aller Unternehmen im ausländischem Besitz in den Staaten Mittel- und Osteuropas tätig, während dies für Unternehmen in westdeutschem Besitz nur zu 25% und für eigenständige Unternehmen sogar nur für 17% zutrifft.

⁸ Vgl. zu einer Strukturanalyse des ostdeutschen Verarbeitenden Gewerbes z. B. DIW, Berlin; IAB; IfW; IWH; ZEW: Fortschrittsbericht wirtschaftswissenschaftlicher Institute über die wirtschaftliche Entwicklung in Ostdeutschland. IWH-Sonderheft 3/2002, Halle 2002, Kapitel 3.

Abbildung 3:

Produktivität^a in den Branchen des Verarbeitenden Gewerbes in Ostdeutschland und in den mittel- und osteuropäischen Beitrittsländern, 2002
- in 1 000 Euro -



^a Bruttowertschöpfung in jeweiligen Preisen je Erwerbstätigen.

Quelle: Eurostat; Berechnungen des IWH.

Tschechien, Slowakei; Elektrotechnik: Tschechien, Slowakei und ganz besonders Ungarn; Fahrzeugbau: Tschechien, Slowakei). Vielfach sind die Hersteller aus den MOE-Ländern dabei auch nicht unbedingt produktivitätsschwächer als ostdeutsche Unternehmen (vgl. Abbildung 3). Dies gilt vor allem für den (durch ausländische Direktinvestitionen geprägten) Fahrzeugbau (in Slowenien, der Slowakei, in Tschechien und in Ungarn) sowie, in schwächerem Maße, für das Ernährungsgewerbe (in Tschechien und Slowenien) sowie den Maschinenbau und die Möbelindustrie (in Slowenien).

Generell gilt, dass ostdeutsche Unternehmen gerade auf jenen Märkten, auf die sich die Nachfrage der EU-Beitrittsländer künftig konzentrieren dürfte – also vor allem Investitionsgüter – eher schwach vertreten sind; das Investitionsgütergewerbe hat (gemessen am Umsatz) in den neuen Ländern nur

einen Anteil von 27% (Westdeutschland 37%) an der gesamten Industrie. Die ähnliche Branchenstruktur spricht somit dafür, dass ostdeutsche Hersteller auf der einen Seite vergleichsweise stark durch Importkonkurrenz aus den (kostengünstigeren) MOE-Ländern betroffen sein werden, auf der anderen Seite es aber auch schwer haben, dies durch zunehmende Exporte in jene Länder auszugleichen.

Mit Blick auf die Attraktivität Ostdeutschlands als Investitionsstandort gilt das für Deutschland insgesamt Gesagte in ähnlicher Weise. Ostspezifisch ist aber die Befürchtung, dass ein größerer Teil der hier ansässigen Unternehmen wegen mangelnder Bindungen an die Region künftig abwandern könnte.

Ein Großteil der Investitionen in den neuen Ländern – insbesondere in der Anfangsphase des Transformationsprozesses – diente primär dazu,

den ostdeutschen Markt zu beliefern.⁹ Soweit dieses Motiv die entscheidende Rolle spielt, ist weder mit Produktionsverlagerungen noch mit einer insgesamt verringerten Investitionstätigkeit in Ostdeutschland zu rechnen. Anders sieht es hingegen bei jenen Investoren aus, die primär aus Kostengründen Produktionen in Ostdeutschland aufgebaut haben. Hier besteht in der Tat die Gefahr, dass nach Abschreibung der Produktionsanlagen neue Standorte in den Beitrittsländern gesucht werden. Dieses Risiko ist insbesondere bei den Unternehmen des Vorleistungsgütergewerbes als hoch einzuschätzen, denn Untersuchungen im Rahmen der „Fortschrittsberichte Ostdeutschland“ haben gezeigt, dass in diesen Zweigen sowohl die „forward and backward linkages“ in der Region eher schwach ausgeprägt sind.¹⁰ Probleme könnten sich aber auch in Branchen ergeben, die durch die Dominanz einfacherer ausführender Tätigkeiten geprägt sind, die anderswo noch kostengünstiger zu haben sind.

Wenig spricht hingegen dafür, dass Unternehmen in ostdeutschem Besitz ihren Standort wechseln. Auch wenn die räumliche Nähe, unter Umständen auch etwaige noch vorhandene „Fühlungsvorteile“

eine solche Option nahe legen könnten, sind die meisten ostdeutschen Unternehmen zu klein, als dass sie die mit einer Auslandsinvestition verbundenen Transaktions- und Kontrollkosten auf sich nehmen könnten. Damit entfallen zwar einerseits mögliche negative Beschäftigungseffekte (die aber, auf der anderen Seite, dann wiederum durch verstärkte Importkonkurrenz auftreten könnten), gleichzeitig entfällt dabei aber auch die Möglichkeit, durch Direktinvestitionen die eigene Wettbewerbsfähigkeit zu erhöhen, zum Beispiel durch Auslagerung der kostenintensiveren Produktionsteile.

Im Ganzen gilt: Die zunehmende Konkurrenz aus den MOE-Ländern erschwert es ostdeutschen Unternehmen, sich an den Märkten zu behaupten; gleichzeitig fällt es ihnen schwer, die Chancen der Erweiterung wahrzunehmen. Letzten Endes wird sich dies aber nur lösen lassen, wenn es gelingt, sich verstärkt auf humankapitalintensive, handelbare Güter zu spezialisieren und auf diese Art und Weise Marktanteile dort zu gewinnen, wo die Konkurrenz aus den Beitrittsländern weniger stark ist.

Joachim.Ragnitz@iwh-halle.de

Keine Euro-Schwäche durch die EU-Erweiterung

Mit dem EU-Beitritt der neuen Mitgliedsländer wird die Zusammensetzung der im Euroraum vertretenen Länder heterogener werden. Dies könnte den Außenwert des Euro schwächen. Inflationsdifferenzen zwischen den Länder als eine Ursache für dieses Phänomen werden allerdings im Zuge des fortschreitenden Konvergenzprozesses innerhalb der Wirtschafts- und Währungsunion (WWU) verschwinden. Auch von einer Vergrößerung des EZB-Rats, dem maßgeblichen Gremium für die Ausrichtung der europäischen Geldpolitik, ist keine Beeinträchtigung der stabilitätsorientierten Politik zu erwarten. Gleichwohl bestehen für die neuen EU-Mitglieder vor der Aufnahme in die Eurozone weiterhin Wechselkursrisiken fort, die auch die Stabilität des Euro berühren würden. Diese Risiken, obgleich eher gering einzuschätzen, bestehen insbesondere in volatilen Kapitalströmen. Eine durch starke Kapitalabflüsse ausgelöste Abwertung der

Wechselkursparitäten während der Heranführungsphase zur Eurozone würde den Marktteilnehmern die fehlende Beitrittsreife der Eurozonen-Kandidaten signalisieren und auch die Stabilität des Euro-Wechselkurses berühren.

Faktoren für eine mögliche Euro-Schwäche

Mit dem Beitritt der zehn Kandidatenländer zur Europäischen Union rückt auch deren Mitgliedschaft in der Eurozone stärker in den Mittelpunkt des öffentlichen Interesses. Zwar werden die neuen Mitgliedsländer erst in einigen Jahren der Eurozone beitreten, gleichwohl stellt sich bereits jetzt die Frage nach einer möglichen Euroschwäche in einer erweiterten Währungsunion. Gemäß den Beitrittsbedingungen werden die zehn neu beigetretenen Länder im Laufe der nächsten Jahre den Euro als gesetzliches Zahlungsmittel einführen.¹¹ Dies ist frühestens Mitte 2006 möglich.

⁹ Vgl. HORBACH, J.; RAGNITZ, J.: Wachstum und Schrumpfung: Sektoraler Strukturwandel, in: Pohl, R. (Hrsg.), Herausforderung Ostdeutschland. Berlin 1995, S. 239-252.

¹⁰ Vgl. DIW, Berlin; IAB; IfW; IWH; ZEW, a. a. O., S. 210 ff.

¹¹ Zur Verfahrensweise bis zum Beitritt zur Eurozone vgl. European Commission, Directorate General II Economic and Financial Affairs, Accession to the EU and implica-

Ein Risiko kann aus der tendenziell größeren Spannbreite von Preissteigerungsraten im erweiterten Eurogebiet erwachsen. Die Vergrößerung der Eurozone betrifft auch die Funktionsweise europäischer Institutionen. Das Beschlussorgan in Fragen der Geldpolitik ist der EZB-Rat. Mit der Aufnahme von zehn weiteren Ländern wird sich die Mitgliederzahl dieses Gremiums nahezu verdoppeln. Dies könnte im EZB-Rat eine zügige und effiziente Beschlussfassung über die Ausrichtung der Geldpolitik beeinträchtigen und somit die Solidität des Euro mindern.

Während diese Probleme erst nach dem Beitritt der Länder zur Eurozone relevant werden, können sich Wechselkursinstabilitäten in den Beitrittsländern bereits während der Vorbeitrittsphase auf den Euro-Wechselkurs auswirken. Diese können beispielsweise durch eine plötzliche und massive Umkehr der Kapitalströme ausgelöst werden.

Der Beitritt zur Eurozone erfolgt nach erfolgreich bestandener Konvergenzprüfung. Diese umfasst neben den bekannten Kriterien für Preisstabilität, öffentliche Finanzen und langfristige Zinsen auch das Kriterium der Wechselkursstabilität. Die Wechselkursinstabilitäten würden den Marktteilnehmern die mangelnde Beitrittsfähigkeit der Länder signalisieren und die fehlende Sorgfalt auf Seiten des EU-Ministerrats bei der Auswahl der Neu-Mitglieder. Beide Aspekte könnten sich in einem schwächeren Euro-Wechselkurs widerspiegeln.

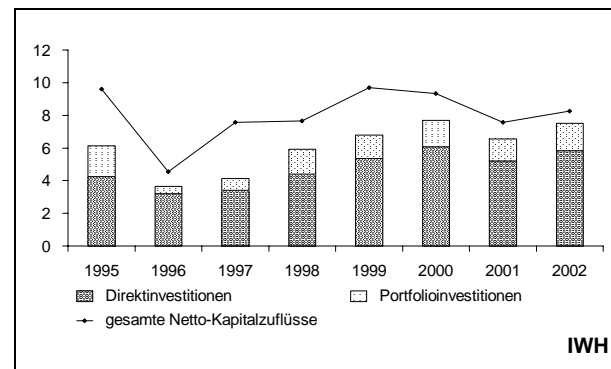
Volatile Kapitalzuflüsse können Wechselkursstabilität gefährden

Während der Heranführungsphase zur Eurozone bleiben die neuen Beitrittsländer anfällig für Wechselkursattacken. Eine mögliche Ursache ist eine durch eine Änderung der Einschätzung der Marktteilnehmer ausgelöste plötzliche und massive Umkehr der Kapitalströme.

Grundsätzlich ist eine stärkere Integration der mittel- und osteuropäischen Finanzmärkte in die Weltwirtschaft und weitere Kapitalzuflüsse in diese Region positiv zu bewerten, da beide Faktoren eine bessere Kapitalallokation und Wohlfahrtsgewinne ermöglichen. Gleichwohl birgt die Mobilität des Kapitals auch Risiken für die Neu-Mitglieder auf dem Weg zur Eurozone. Insbesondere die zweijährige Teilnahme am WKM II als Testphase für die

Abbildung 1:

Anteil der Kapitalzuflüsse am aggregierten BIP der acht mittel- und osteuropäischen Beitrittsländer - in % -



Quellen: IMF, International Financial Statistics, verschiedene Ausgaben; Darstellung des IWH.

Stabilität des Wechselkurses gegenüber dem Euro mit Gefährdungen einhergehen. Ein Indiz hierfür könnten die Kapitalbewegungen in den vergangenen Jahren sein.

Die privaten Netto-Kapitalzuflüsse in die acht mittel- und osteuropäischen Beitrittsländern erreichten 1999 ihren bisherigen Höchststand mit über 31 Mrd. US-Dollar. Dies entsprach einer Relation von knapp 10% am aggregierten BIP der Länder (vgl. Abbildung 1). In den vergangenen Jahren überstiegen die privaten Netto-Kapitalzuflüsse in diese Länder bei weitem die Zuflüsse nach Portugal und Spanien vor ihrem EU-Beitritt im Jahr 1986. Die neuen Beitrittsländer konnten im Zeitraum von 1995 bis 2002 durchschnittlich Kapitalzuflüsse in Höhe von rund 8% des BIP pro Jahr attrahieren, hingegen waren es nur knapp 3% für Portugal und Spanien im Zeitraum von 1978 bis 1985.¹²

In den Jahren von 1995 bis 2002 war die Volatilität der Kapitalströme in die neuen EU-Mitgliedsländer aus Mittel- und Osteuropa, gemessen am Variationskoeffizienten, um fast die Hälfte geringer als für Portugal und Spanien in dem entsprechenden Vorbeitrittszeitraum. Der Großteil des Unterschieds der Volatilitäten ist auf den Zustrom an ausländischen Direktinvestitionen zurückzuführen. Der Anteil der Direktinvestitionen an den kumulierten Kapitalzuflüssen in den acht Jahren vor dem EU-Beitritt betrug rund 61%, während für die beiden Südländer der Anteil im gleichen Zeitraum vor ihrem Beitritt wesentlich geringer ausfiel (31%). In der Tendenz sind Zuflüsse an Direkt-

tions for EMU, 1999 (II/384/99-EN) und EZB, das Eurosystem und die EU-Erweiterung, Monatsbericht Februar 2000, S. 41-54.

¹² Das Jahr 2002 ist das letzte Jahr für das vollständige und verlässliche Daten über die Kapitalbewegungen vorliegen.

investitionen weniger volatil als Portfolioinvestitionen, da sie eher langfristig orientiert sind und ihre rasche Liquidation häufig mit starken Vermögensverlusten verbunden ist.

Nach dem EU-Beitritt ist zu erwarten, dass sich die Kapitalzuflüsse, begünstigt durch die neuen institutionellen Rahmenbedingungen und die verbesserten makroökonomischen Perspektiven, noch verstärken werden. Allerdings ist damit zu rechnen, dass der Anteil der Direktinvestitionen an den gesamten Kapitalzuflüssen in die acht mittel- und osteuropäischen Beitrittsländer zugunsten des Anteils der Portfolioinvestitionen sinken wird. Dies läuft zwar den Erfahrungen in den Länder der Süderweiterung zuwider, die in den fünf Jahren nach dem Beitritt einen regelrechten Boom an Direktinvestitionen verzeichnen konnten, ist aber in der umfangreichen Privatisierungspolitik in den Anfangsjahren der Transformation begründet. Daneben waren die portugiesischen und spanischen Märkte, im Gegensatz zu den osteuropäischen Märkten, vor dem EU-Beitritt durch tarifäre Handelshemmnisse weitgehend von den anderen europäischen Märkten abgeschottet, sodass Direktinvestitionen wenig rentabel waren. Zudem dürften viele internationale Investoren den EU-Beitritt der mittel- und osteuropäischen Länder bereits in ihren Investitionsentscheidungen vorweggenommen haben, sodass nach dem tatsächlich erfolgten Beitritt die Auswirkungen auf Direktinvestitionsentscheidungen nur noch gering ausfallen werden.

Gleichzeitig erfordert die Stabilisierung des Preisniveaus im Hinblick auf die Erfüllung des Inflationskriteriums für den Beitritt zur Eurozone in einigen Ländern weiterhin eine restriktive Geldpolitik, die mit relativ hohen Zinsen einhergehen wird. Zwar wird im Zuge des Konvergenzprozesses das Zinsniveau sinken, aber das positive Zinsdifferential zugunsten der mittel- und osteuropäischen Länder wird auf absehbare Zeit fortbestehen und weitere Kapitalzuflüssen attrahieren. Insgesamt wird daher mit der Entwicklung und Integration der mittel- und osteuropäischen Wertpapiermärkte in die internationalen Kapitalmärkte der Anteil der Zuflüsse an Portfolioinvestitionen an den gesamten Kapitalzuflüssen, trotz eines sinkenden Renditevorteils, in den nächsten Jahren noch steigen.

Spannbreite der Inflationsraten wird zunehmen

In der Phase nach dem Beitritt zur Eurozone stellt sich die Frage nach den Auswirkungen auf die Geldpolitik der EZB in einem größeren Euroraum,

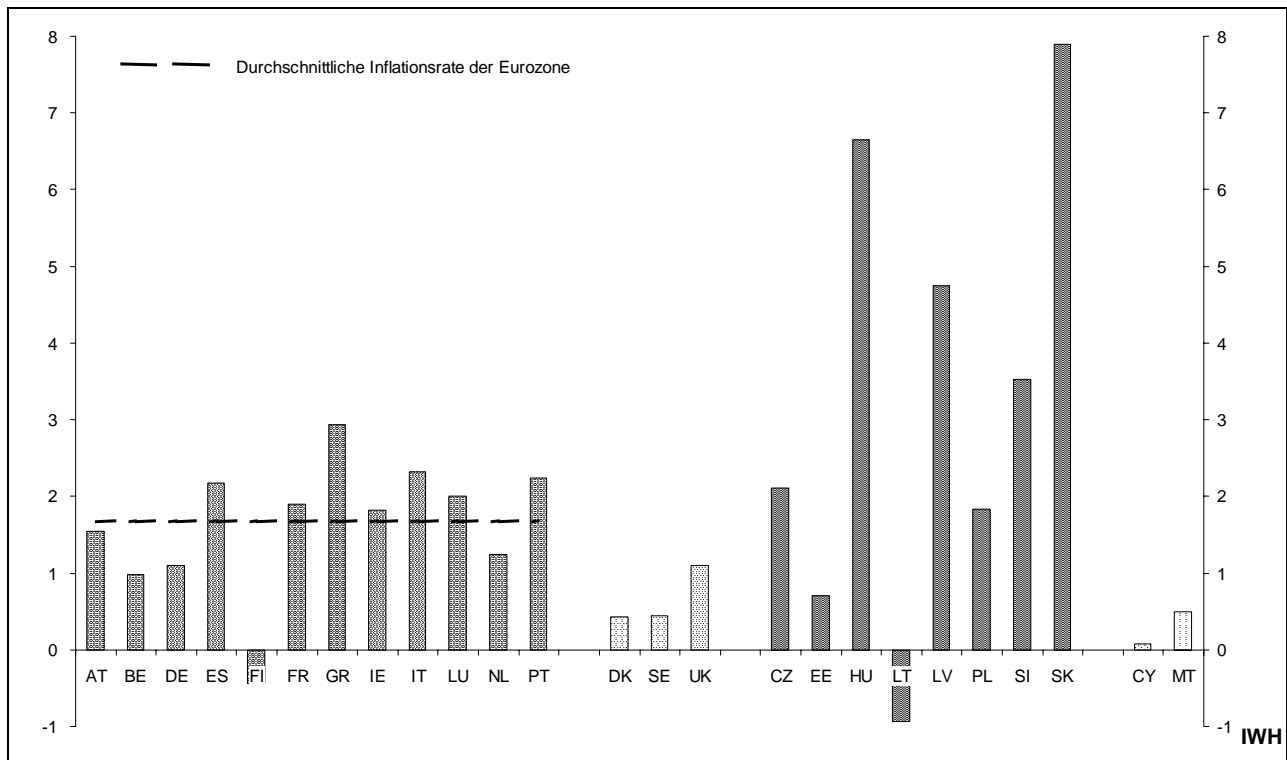
wenn der Teilnehmerkreis heterogener wird. Obgleich die entscheidende Orientierungsgröße für die Ausrichtung der Geldpolitik der EZB die aggregierte Inflationsrate des Euroraums ist, sind hierbei unterschiedliche Inflationsraten in den verschiedenen Ländern bedeutsam, weil dies die EZB vor größere Probleme stellt, eine angemessene Geldpolitik für alle beteiligten Länder zu verfolgen. Zunächst sind Inflationsdifferenzen kein ungewöhnliches Phänomen in einer Währungsunion (vgl. Abbildung 2). Sie reflektieren zum einen die Anpassung der relativen Preise zwischen den Ländern und zum anderen sind sie auch ein Zeichen für strukturelle Divergenzen zwischen den Teilnehmern der Währungsunion, beispielsweise für Unterschiede im Produktivitätswachstum.¹³ Die Preissteigerungsrate im März 2004 von 1,7% im Euroraum reflektiert durchaus unterschiedliche Preisentwicklungen: Belgien wies eine Preissteigerungsrate von knapp 1% auf, während Italien eine deutlich höhere Inflationsrate von 2,3% verzeichnete.

Nach der Erweiterung der Eurozone um zehn Länder ist zu erwarten, dass sich die Spannbreite der Preissteigerungsraten tendenziell erhöht. Das Ausmaß hängt davon ab, wie weit die realwirtschaftliche Konvergenz mit der Eurozone bis zum Eintritt in die Währungsunion fortgeschritten ist. Damit könnte die Durchsetzung einer einheitlichen, stabilitätsorientierten Geldpolitik erschwert werden. Als eine Ursache für die Streuung der Inflationsraten zwischen den Ländern kommt der Balassa-Samuelson-Effekt in Betracht. Danach sind Produktivitätsunterschiede im Sektor der nicht-handelbaren Güter bei gleicher Produktivität im Sektor der handelbaren Güter ein wichtiger Bestimmungsgrund für strukturelle Inflationsunterschiede zwischen verschiedenen Ländern. Die vielfach geäußerte Befürchtung, dass der wirtschaftliche Aufholprozess der Beitrittsländer aufgrund dieses Effekts mit deutlich höheren Inflationsraten einhergehen wird, ist übertrieben. Zahlreiche empirische Studien haben zwar einen statistisch signifikanten Zusammenhang dafür gefunden, dass Produktivitätsunterschiede eine maßgebliche Bestimmungsgröße für strukturelle Inflationsunterschiede im Euroraum sind, aber gleichzeitig festgestellt, dass dieser Effekt quantitativ vernachlässigbar ist.¹⁴ Zudem

¹³ Vgl. EZB, Inflationsunterschiede in einer Währungsunion, Monatsbericht Oktober 1999, S. 39-49.

¹⁴ Vgl. beispielsweise HALPERN, L.; WYPLOSZ, C.: Economic Transformation and Real Exchange Rates in the 2000s:

Abbildung 2:
Preissteigerungsraten der Länder der EU und der Beitrittsländer, März 2004
- jährliche Veränderungsrate des HVPI in % -



Anmerkung: Die Länderkürzel entsprechen den ISO Country Codes. AT = Österreich, BE = Belgien, DE = Deutschland, ES = Spanien, FI = Finnland, FR = Frankreich, GR = Griechenland, IE = Irland, IT = Italien, LU = Luxemburg, NL = Niederlande, PT = Portugal, DK = Dänemark, SE = Schweden, UK = Großbritannien, CZ = Tschechien, EE = Estland, HU = Ungarn, LT = Litauen, LV = Lettland, PL = Polen, SI = Slowenien, SK = Slowakei, CY = Zypern, MT = Malta.

Quellen: EUROSTAT; Darstellung des IWH.

werden sich im Zuge des Konvergenzprozesses der beitretenden Länder langfristig die Produktivitäten im Sektor der handelbaren Güter angleichen. Damit werden auch strukturell bedingte Inflationsunterschiede verschwinden.¹⁵

Insgesamt ist noch zu bedenken, dass es sich bei den Beitrittsländern um vergleichsweise kleine Volkswirtschaften handelt. Ihr ökonomisches Gewicht an europäischen Aggregaten ist relativ gering. Die zehn Beitrittsländer hatten im Jahr 2003 einen Anteil am aggregierten BIP der erweiterten Eurozone von 5,6%.¹⁶ Selbst unter der Annahme, dass die zehn Beitrittsländer durchschnittlich eine um 8 Prozentpunkte höhere Inflationsrate als die Eurozone aufweisen, läge die aggregierte Preissteigerungsrate lediglich um knapp einen halben Pro-

zentpunkt höher.¹⁷ Vor diesem Hintergrund erscheint das Stabilitätsziel der EZB für die Preissteigerungsrate in der Eurozone von unter, aber nahe 2% weiterhin robust und flexibel genug, um eine größere Heterogenität der Inflationsentwicklungen im Euroraum ausreichend zu berücksichtigen.

Stabilitätsorientierte Geldpolitik im vergrößerten EZB-Rat nicht gefährdet

Die Erweiterung der EU und der WWU auf bis zu 27 Länder hat tiefgreifende Auswirkungen auf die Arbeitsweise von Institutionen wie beispielsweise der EZB. Besonders betroffen von der deutlich hö-

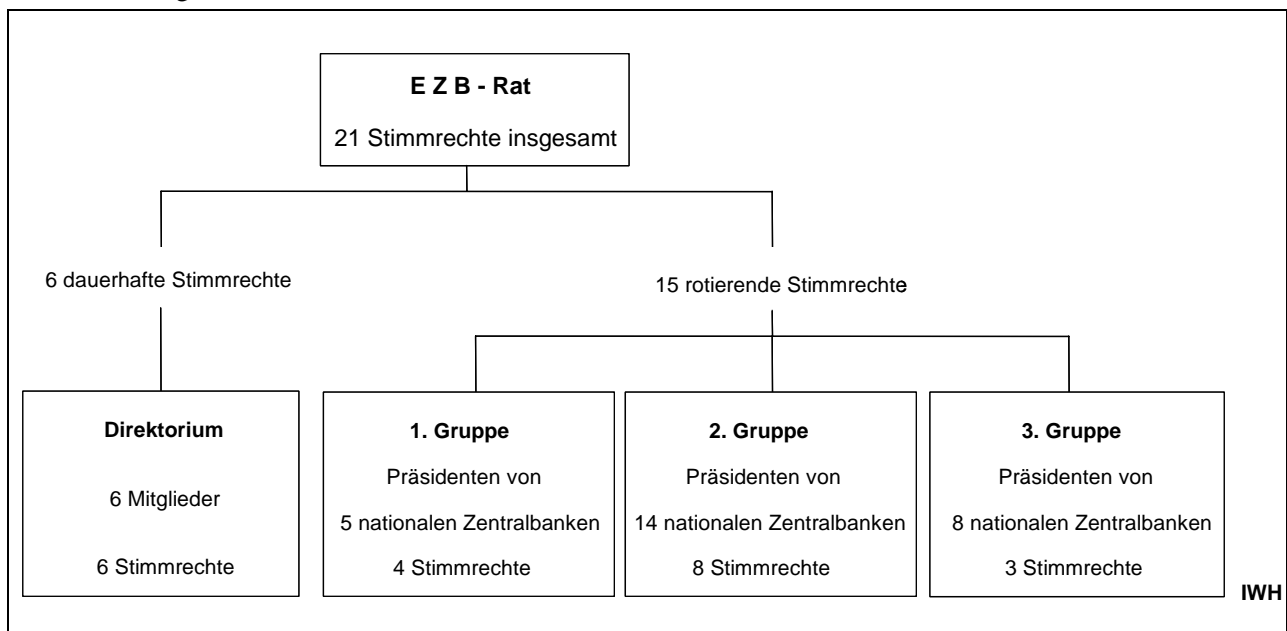
The Balassa-Samuelson Connection, Economic Survey of Europe, 2001, No. 1, S. 227-239 und SVR, JG 2001/02, S. 267 ff.

¹⁵ Dies gilt dann, wenn die Produktivitätsunterschiede temporär sind. Bei anhaltenden Produktivitätsdifferenzen sind auch dauerhafte Inflationsunterschiede möglich.

¹⁶ In Kaufkraftparitäten ausgedrückt lag der Anteil bei 10,6%.

¹⁷ Dies ist ein hypothetischer Wert, der zudem noch sehr hoch gegriffen ist: Im März 2004 betrug die gewichtete durchschnittliche Inflationsdifferenz zwischen der Eurozone und den Beitrittsländern lediglich rund einen Prozentpunkt. Die Deutsche Bundesbank schätzt die strukturelle Inflationsdifferenz auf 2 bis 2,5 Prozent. Dies entspräche einer Zunahme der gesamteuropäischen Inflationsrate um 0,14 Prozentpunkte. Vgl. hierzu DEUTSCHE BUNDESBANK: Währungspolitische Aspekte der EU-Erweiterung. Monatsbericht 2001, S. 15-31.

Abbildung 3:
EZB-Vorschlag zur Reform der Stimmrechte im EZB-Rat; Eurozone - 27



Quelle: EZB, Änderung der Abstimmungsregeln im EZB-Rat, Monatsbericht Mai 2003; Darstellung in Anlehnung an SVR, JG 2003/04, S. 105.

heren Mitgliederzahl des Euro-Währungsgebietes ist der EZB-Rat, der für die Formulierung der europäischen Geldpolitik verantwortlich ist. Zurzeit hat der EZB-Rat 18 Mitglieder mit gleichen Stimmanteilen; bestehend aus den 6 Mitgliedern des Direktoriums und den Zentralbankpräsidenten der 12 Länder der Eurozone. Geldpolitische Entscheidungen werden nach den EZB-Statuten mit der einfachen Mehrheit beschlossen.

Nach der EU-Erweiterung wird sich die Zahl der stimmberechtigten Mitglieder erhöhen. Wenn die EU-Länder, die bisher nicht der Eurozone angehören, ebenfalls beitreten, und mit dem Beitritt von Bulgarien und Rumänien, könnte in einigen Jahren der EZB-Rat bis zu 33 Mitglieder umfassen. Damit wird die Entscheidungsfindung im EZB-Rat unter Beibehaltung der jetzigen Regeln erheblich schwieriger werden. Grundsätzlich besteht in einem so großen Gremium die Gefahr, dass Koalitionsbildungen die Durchsetzung länderspezifischer Interessen erleichtern und somit eine gemeinsame, stabilitätsorientierte Geldpolitik erschwert wird.

Dem hat die EZB mit einem Vorschlag zur Neugestaltung der Abstimmungsregeln im EZB-Rat einen Riegel vorgeschoben.¹⁸ Der Reformvorschlag orientiert sich an der Funktionsweise des Federal

Open Market Committee (FOMC) des Federal Reserve System in den USA, dem amerikanischen Pendant zum EZB-Rat.¹⁹ Der Vorschlag sieht vor, durch eine Gruppenbildung der im EZB-Rat vertretenen Länder die Zahl der Entscheidungsträger zu begrenzen (vgl. Abbildung 3). Insgesamt werden die Stimmrechte auf 21 begrenzt. Sechs Stimmen entfallen wie bisher auf die Mitglieder des Direktoriums und die restlichen 15 Stimmen auf die Zentralbankpräsidenten der beteiligten Euro-Länder, die ihr Stimmrecht im Rahmen eines Rotationsverfahrens unterschiedlich häufig ausüben.

Die Intention der EZB ist es, ein Abstimmungsverfahren vorzuschlagen, das nicht mit jedem Beitritt eines neuen Mitgliedstaats zum Euro-Währungsgebiet angepasst werden muss. Daneben wird jeder stimmberechtigte Zentralbankpräsident gleichbehandelt, sodass das Prinzip „ein Mitglied – eine Stimme“ beibehalten wird. Zugleich bleibt das im Vertrag von Maastricht vorgesehene Zahlenver-

¹⁸ Vgl. EZB: Monatsbericht Mai 2003, Änderung der Abstimmungsregeln im EZB-Rat, S. 79-90. Das EZB-Modell muss noch von den EU-Staaten ratifiziert werden.

¹⁹ Dem FOMC gehört neben den sieben Mitgliedern des Board of Governors (vergleichbar dem EZB-Direktorium) auch der Präsident der Federal Reserve Bank of New York als ständige Mitglieder an, die mit einem dauerhaften Stimmrecht ausgestattet sind. Die restlichen elf Präsidenten der regionalen Dependancen des Federal Reserve System verfügen über vier Stimmrechte. Die Verteilung der Stimmrechte auf einzelne Mitglieder dieser Gruppe wechselt im jährlichen Rhythmus. Zur Funktionsweise des FOMC, vgl. <http://www.federalreserve.gov/fomc>

hältnis zwischen Direktoriumsmitgliedern und Zentralbankpräsidenten von 6 zu 15 bestehen.

Für das FOMC lässt sich die Durchsetzung regionaler Interessen und eine fehlende gemeinsame geldpolitische Linie nicht nachweisen.²⁰ Die Erfahrungen des FOMC zeigen, dass bei der Entscheidungsbildung über die Geldpolitik den Mitgliedern mit einem ständigen Stimmrecht ein relativ hohes Gewicht zukommt. Die größere Teilnehmerzahl und die höhere Rotationsfrequenz im europäischen Modell im Vergleich zum Rotationsverfahren der amerikanischen Fed dürften diesen Effekt sogar noch verstärken. Insgesamt kann deshalb nicht von einer Zersplitterung der Interessen und einer zukünftig weniger stabilitätsorientierten Geldpolitik im vergrößerten EZB-Rat gesprochen werden.

Ausblick

Mit der Aufnahme der zehn Beitrittsländer wird der erweiterte gemeinsame Währungsraum zwar heterogener, gleichwohl stellt dies per se noch kein Problem für eine stabilitätsorientierte Geldpolitik dar. Erst bei anhaltenden strukturellen Inflations-

differenzen ist die Gestaltung der Geldpolitik schwieriger. Doch hier müssen die Maastricht-Kriterien greifen, sodass eine hinreichende und dauerhafte Konvergenz gegenüber den anderen Ländern der WWU gewährleistet ist. Auch von der notwendigen Anpassung des Entscheidungsverfahrens im EZB-Rat, der für die gemeinsame Geldpolitik verantwortlich ist, ist kein Risikofaktor für die Stabilität des Euro durch die Aufnahme weiterer Mitglieder abzuleiten. Die Befürchtung, dass nach der Vergrößerung der Eurozone im EZB-Rat spezifische Länderinteressen leichter durchzusetzen sind und damit die Geldpolitik geschwächt würde, erscheint angesichts der Erfahrungen der amerikanischen Fed mit einem ähnlichen Rotationsmodell übertrieben. Gleichwohl können bereits in der Vorbereitungsphase Wechselkursattacken gegen die Währungen der Beitrittsländer auf die Eurozone zurückschlagen. Indirekt würde dies die Stabilität des Euro-Wechselkurses berühren, und zwar aufgrund des Signaleffekts der fehlenden Beitrittsreife der Kandidatenländer für die Eurozone.

Thomas.Linne@iwh-halle.de

EU-Strukturfonds: Aufstockung der Mittel nach jüngster Erweiterung zu erwarten

Die Expansion der Strukturfonds in der Europäischen Union ist nicht nur wirtschaftlich begründet, sondern auch das Ergebnis eines vielschichtigen Verhandlungsprozesses. Die geringe Transparenz der Verhandlungen und das Fehlen klarer Regeln bei der Mittelvergabe begünstigen die politische Einflussnahme der Mitgliedsländer in den sich verschärfenden Verteilungskämpfen, was auch der Verlauf der Beitrittsverhandlungen zur Osterweiterung demonstrierte. Wird das Förderinstrumentarium beibehalten und möglicherweise noch ausgebaut, wird die Erweiterung der Union zu einer politisch motivierten Aufstockung der strukturellen Fonds im Finanzierungszeitraum 2007 bis 2013 führen. Um die Politiken in einer Gemeinschaft mit 25 und mehr Mitgliedsländern auch künftig finanzierbar und tragfähig zu machen, sollte die EU ihre Reformanstrengungen in den nächsten Jahren deutlich erhöhen.

Bisherige Erweiterungen der Union waren stets damit verbunden, dass ein auftretendes Gefälle im wirtschaftlichen Entwicklungsniveau zwischen den Mitgliedsländern durch einen Ausbau der strukturellen Instrumente verringert werden sollte. Dieser Ausbau umfasst eine Ausweitung der Mittel im Rahmen der bestehenden Instrumente und die Bereitstellung von Mitteln infolge neuer Instrumente. Dabei zeigte sich, dass nicht allein der Rückstand im Leistungsniveau ausschlaggebend für die Vergabe von Strukturfondsmitteln war. Vielmehr steht hinter dem Zusammenhang von Erweiterung und Ausweitung der Strukturfonds ein politischer Mechanismus: Das relative Gewicht der alten Mitglieder in Abstimmungen über die Unionspolitiken nimmt zugunsten der neuen Mitglieder ab. Um die damit verbundenen Verteilungskämpfe in einer erweiterten Union zu mildern, wurden die Gesamtmittel bisher immer aufgestockt.

Somit war die Strukturpolitik in ihrer heutigen Form, bestehend aus vier Strukturfonds und dem Kohäsionsfonds, im Regelwerk der Gemeinschaft

²⁰ Vgl. hierzu POOLE, W.: That Mysterious FOMC, 1998. <http://stlouisfed.org/news/speeches.html>.

nicht vorgesehen. Auch in ihrem Umfang von etwa 30 Mrd. Euro hat sie die ursprünglichen Vorstellungen weit übertroffen. Die Strukturpolitik sollte ursprünglich nach dem Subsidiaritätsprinzip Maßnahmen unterstützen, die in den Zuständigkeitsbereich der Gemeinschaft fallen, d. h. bei denen ein „europäischer Nutzen“ zu erwarten ist und wo die Mitgliedsländer diese Ziele national nicht besser erreichen könnten. Das ist vor allem in Regionen mit Entwicklungsrückstand der Fall, die sich in relativ armen Mitgliedsländern befinden. Im Laufe der letzten Jahrzehnte wurde die Strukturpolitik allerdings auf der Suche nach politisch akzeptablen Verhandlungskompromissen in einer zahlenmäßig wachsenden Gemeinschaft beständig erweitert. Davon zeugen zahlreiche Sonderzahlungen und „Paketlösungen“ (vgl. Kasten).

Kasten:

Beispiele für politisch motivierte Vereinbarungen im Rahmen der Strukturfondspolitik:

- **1975:** Europäischer Regionalfonds (EFRE) wird im Zuge der Erweiterung um Großbritannien, Irland und Dänemark auf Druck des Nettozahlers Großbritannien gegründet.
- **1985:** Integrierte Programme zur Förderung der Mittelmeerregion wurden als Zugeständnis an Frankreich, Italien und Griechenland gebildet, die gedroht hatten, gegen die Aufnahme von Spanien und Portugal zu stimmen.
- **1987/1988:** Strukturfondsmittel werden verdoppelt als Zugeständnis an Spanien, Portugal und Griechenland, die drohten, zur Einheitlichen Europäischen Akte und zum Binnenmarkt nicht zuzustimmen.
- **1993:** Kohäsionsfonds als spezielles Förderinstrument für Spanien zur Erfüllung der Aufnahmekriterien für die Europäische Währungsunion gegründet, da Spanien drohte, gegen die Währungsunion ein Veto einzulegen (ausgeweitet auf Portugal, Griechenland, Irland).
- **1995:** Mit der Erweiterung um Finnland, Schweden und Österreich wird ein Strukturfondsziel 6 zur „Förderung von Regionen in extremer Randlage“ (Später in 3 Ziele integriert) für die neuen Länder Schweden und Finnland eingerichtet, die sonst Nettozahler geworden wären.

Dadurch sind auch die Kriterien für den Umfang der Mittel und die Mittelvergabe im Rahmen

der Strukturpolitik immer weniger durchschaubar geworden. Während das Kriterium für die umfassende Förderung unter Ziel 1 (ca. 70% aller Strukturfondsmittel), das Niveau des regionalen Bruttoinlandsprodukts je Einwohner im Vergleich zum Durchschnitt der Gemeinschaft, noch als recht transparent angesehen werden kann, gilt dies kaum noch für die Kriterien für die Förderfähigkeit im Rahmen der Ziele 2 (Regionen mit Strukturproblemen) und 3 (Ausbildungs- und Beschäftigungsmaßnahmen).

Die Auswirkungen einer Veränderung politischer Verhandlungsmacht von Mitgliedsländern auf den Umfang der Mittel und damit das EU-Budget wurden am IWH bereits mehrfach mit Hilfe eines Regressionsmodells untersucht.²¹ Grundlage dafür war die Praxis der Mittelvergabe in der EU-15 über einen mehrjährigen Zeitraum. Die Fähigkeit eines Mitgliedslandes, erfolgreich eine Koalition mit anderen Ländern zur Durchsetzung eigener Ziele einzugehen, wurde dabei durch den Shapley-Shubik-Index (SSI) erfasst, der auf dem Stimmengewicht jedes Landes in den Abstimmungen des EU-Ministerrates beruht. In unterschiedlichen Szenarien für die Verteilung von Mitteln aus den Strukturfonds wurde nicht nur das Bruttoinlandsprodukt pro Einwohner der Länder berücksichtigt, sondern auch der SSI.

Möglich wurde die starke politische Einflussnahme auf die Ausgestaltung der Strukturpolitik durch die Art und Weise der Entscheidungsfindung:

- a) In einem ersten Schritt beraten die Staats- und Regierungschefs auf einer Gipfeltagung über die Prioritäten der Förderung in einer Finanzperiode. Dabei prallen mitunter gegenläufige Interessen der Länder aufeinander. Die Regierungsvertreter verabschieden *im Konsens* eine Empfehlung zur Höhe und den Prioritäten der Mittel, die an den EU-Ministerrat weitergereicht wird. Es wird so lange verhandelt, bis eine politisch von allen Mitgliedsländern tragbare Lösung gefunden wird.
- b) Der EU-Ministerrat teilt dann die Mittel in empfohlener Höhe grob auf die Strukturfondsziele auf. Die Entscheidung darüber fällt vorerst noch *einstimmig*.²² Dieser Abstimmungsprozess

²¹ Vgl. dazu KÄMPFE, M.: EU-Osterweiterung: Strukturfondsmittel unter Berücksichtigung der Verhandlungsmacht der Beitrittsländer, in: IWH, Wirtschaft im Wandel 12/1999, S. 11-15.

²² Die Einstimmigkeit bei Entscheidungen über Haushaltsfragen im EU-Ministerrat wird auf Forderung Spaniens (voraussichtlich) erst im Jahre 2007 abgeschafft werden, d. h.,

ist durch „Paketlösungen“ und Sonderzahlungen charakterisiert, die ausgehandelt werden, um nicht durch ein mögliches Veto eines oder mehrerer Länder wichtige Entscheidungen zu blockieren.

- c) In einem dritten Schritt nimmt die Kommission nach der Entscheidung des EU-Ministerrats über die Mittel eine indikative Mittelverteilung auf die einzelnen Mitgliedsländer vor, die sie als Durchführungsbestimmung zu den Strukturfonds für einen Finanzzeitraum veröffentlicht. Dabei prüft sie die Förderfähigkeit von Regionen für die drei Strukturfondsziele, d. h., sie geht im Prinzip nach objektiven Kriterien vor.²³ Ihr verbleibt allerdings erheblicher Spielraum. Die Politisierung dieser Entscheidungen kommt darin zum Ausdruck, dass sie den im Ministerrat politisch getroffenen Entscheidungen folgt. So soll eine Ausgewogenheit zwischen den Mitgliedsländern im Vordergrund stehen, möglichst alle Länder sollen bei der Mittelvergabe bedacht werden etc. Dabei kommt es mitunter zu Entscheidungen „an den Kriterien vorbei“.

Ergebnisse der jüngsten Beitrittsverhandlungen widerspiegeln Machteinflüsse analog zu früheren Verhandlungen

Auf der Basis des erwähnten Modells konnten die Strukturfondsmittel bei einer Erweiterung der Union um zehn Länder im Rahmen der bestehenden Instrumente der Strukturpolitik geschätzt werden, und zwar jeweils anhand der Stimmengewichtung vor und nach Nizza. Durch die veränderte Stimmengewichtung der Ratstagung von Nizza erhielten Polen und Spanien den größten relativen Machtzuwachs. Daraus ergab sich eine signifikante Zunahme potenzieller Strukturfondsmittel für Polen, wohingegen sich für andere mittel- und osteuropäische Länder ein Rückgang abzeichnete (vgl. Abbildung 1).²⁴

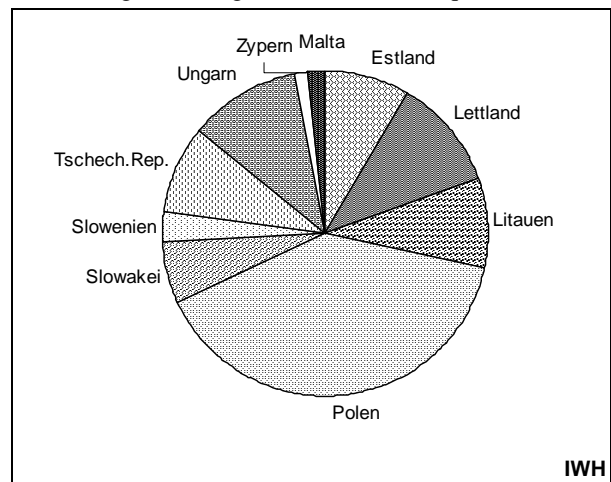
sie gilt noch für die Abstimmung über die nächste Finanzperiode 2007 bis 2013.

²³ Für die Förderung in jedem Ziel gibt es unterschiedliche Kriterien. Für Ziel-1-Regionen ist es das regionale Bruttoinlandsprodukt je Einwohner (gemessen in Kaufkraftparitäten), das 75% des EU-Durchschnitts nicht überschreiten darf.

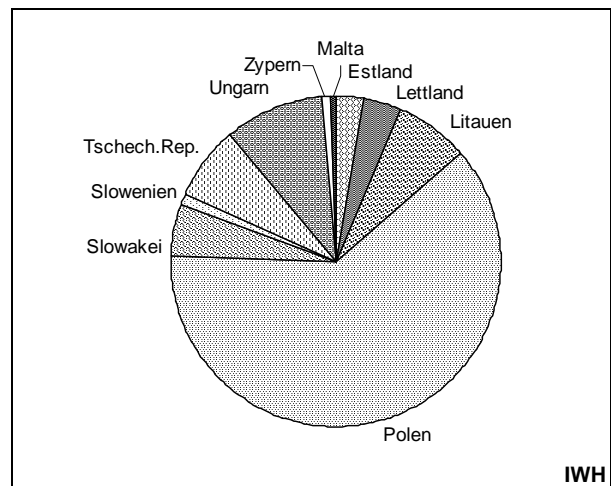
²⁴ Vgl. KÄMPFE, M.; STEPHAN, J.: Auswirkungen der neuen Stimmengewichtung: im EU-Ministerrat auf Strukturfondsmittel für neue Mitglieder, in: IWH, Wirtschaft im Wandel 1/2001, S. 34-38.

Abbildung 1:
Vergleich der Aufteilung potentieller Transfers aus den Strukturfonds auf die Beitrittsländer

- Stimmengewichtung nach dem „Status quo“ -



- Stimmengewichtung nach „Nizza“ -

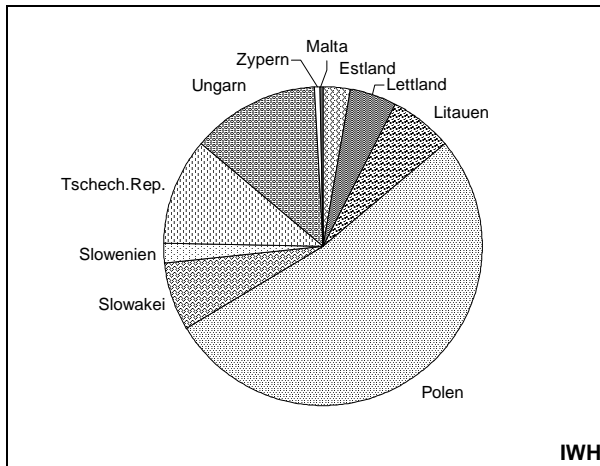


Quelle: Berechnungen des IWH.

Zwar gab es im Vorfeld der Erweiterung Bestrebungen, die bestehenden Politiken zu reformieren und erst dann neue Mitgliedsländer aufzunehmen bzw. nicht alle Finanzhilfen auf die Beitrittsländer zu übertragen. Jedoch wurde von der Kommission – nicht zuletzt aufgrund des Protests aus den Beitrittsländern – davon im Zuge der Erweiterungsverhandlungen Abstand genommen. Der Verlauf der Erweiterungsverhandlungen wie auch die Diskussion um den künftigen Finanzrahmen der Union zeigen, dass einmal erworbene Ansprüche der alten Mitgliedsstaaten erhalten bleiben und die Mittel für die neuen Mitgliedsländer im Vergleich zum ursprünglichen Ansatz ausgebaut werden sollen. Insbesondere Polen als größtes unter den Beitrittsländern setzte sich in den Verhandlungen für eine strikte Anwendung der bisherigen Regelungen

auf die neuen Länder ein, wobei Zugeständnisse für einzelne Ländergruppen bei früheren Erweiterungen eine Rolle spielten (vgl. Abbildung 2).

Abbildung 2:
Mittel für Strukturpolitische Maßnahmen nach Beitrittsländern (Kopenhagen-Paket)
- 2004 bis 2006 -



Quelle: EU-Kommission.

Ansätze für eine Ausweitung der Strukturpolitik 2007 bis 2013

Mit der Übertragung der Strukturpolitik auf die neuen Mitgliedsländer wird das Ziel 1 – die Förderung von Regionen mit Entwicklungsrückstand – wegen des Entwicklungsgefälles der Länder zur „alten“ Union im Mittelpunkt stehen.

Für die Anfangsperiode 2004 bis 2006 gilt für die neuen Mitglieder zunächst ein „Phasing-In“ bezüglich der Strukturfonds, weshalb die Unterschiede zu den Kohäsionsländern der EU-15 im Durchschnitt in den ersten drei Jahren noch ziemlich groß sind (vgl. Abbildung 3).

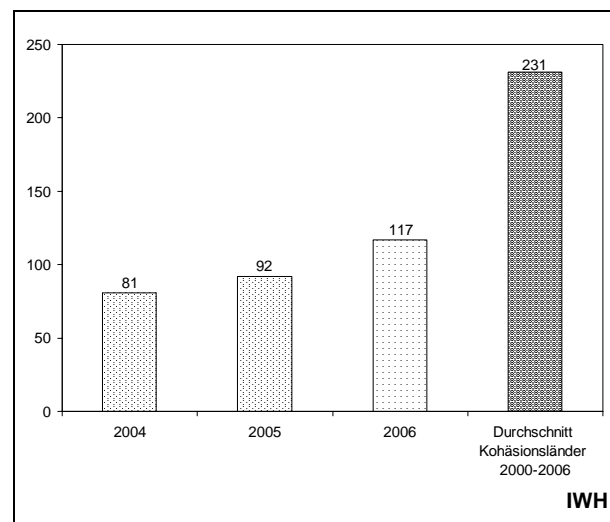
Für den künftigen Finanzrahmen im Zeitraum 2007 bis 2013 hat die EU-Kommission zu Beginn dieses Jahres eine Finanzielle Vorausschau vorgestellt.²⁵ Darin betont sie die Notwendigkeit einer neuen Dynamik bei der Umsetzung der Erweiterung. Die Finanzplanung sieht vor, in der kommenden Periode die Eigenmittellobergrenze des Haushalts in seiner bisherigen Relation zum Bruttoeinkommen der Union unverändert zu lassen²⁶

²⁵ Mitteilung der Kommission an den Rat und das Europäische Parlament: Haushalt der erweiterten Union 2007 bis 2013, KOM (2004)101 endg., Brüssel.

²⁶ Der Anteil von 1,24% am Bruttonationaleinkommen der Union soll nicht überschritten werden. Diese Relation ent-

und die Ausgabenobergrenze anzuheben, teilweise bis knapp unter die Eigenmittellobergrenze. Das würde nicht nur real eine Aufstockung der Mittel bedeuten, sondern auch eine anteilmäßige Anhebung der verfügbaren Mittel am Bruttoeinkommen der Union. Über den gesamten Zeitraum 2007 bis 2013 würde zwar – nach den Äußerungen der Kommission – die auf dem Kopenhagen-Gipfel im Dezember 2002 für das Jahr 2006 beschlossene Obergrenze des Anteils strukturpolitischer Mittel am Gesamteinkommen der Union (in Höhe von 0,43 %) in etwa stabilisiert werden. Dies bedeutet jedoch gleichwohl eine Anhebung der aktuellen Obergrenze.²⁷ Entscheidender als die Betrachtung des Anteils ist aber die Dynamik, die nicht objektiven Kriterien folgt, sondern das Ergebnis von Verhandlungen ist. Vergleicht man das Jahr 2013 mit dem Jahr 2006, dem letzten der aktuellen Finanzperiode, so beträgt die Steigerung ca. 30% (Preise 2004) (vgl. Abbildung 4).

Abbildung 3:
Pro-Kopf-Mittel für strukturpolitische Maßnahmen in den Beitritts- und Kohäsionsländern EU-15
- Euro, Preise 1999 -



Quellen: EU-Kommission; Berechnungen des IWH.

Entsprechend dem Vorschlag der EU-Kommission spielen für die geplante Aufstockung der Mittel mehrere Faktoren eine Rolle. Zunächst wirkt sich die unreformierte Übertragung der Gemeinschaftspolitiken auf die neuen Mitgliedsländer ausgaben-

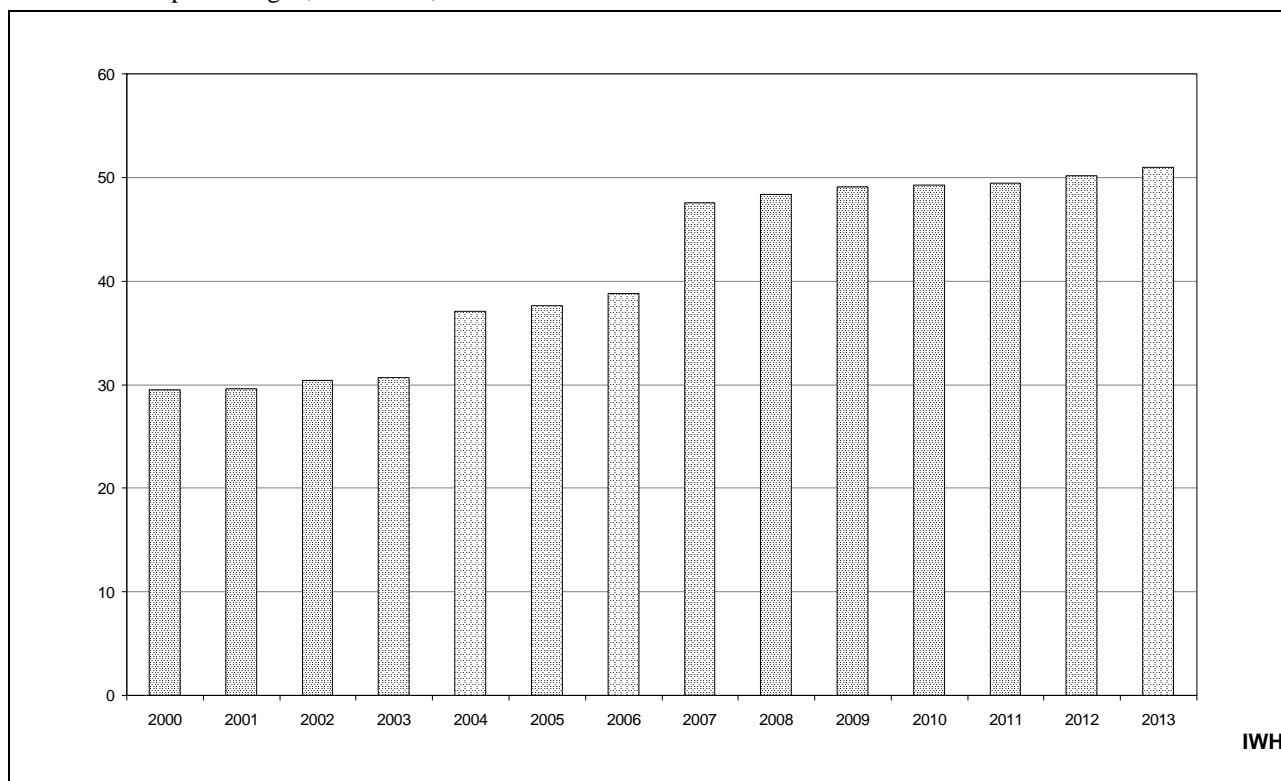
spricht der bisherigen von 1,27% am Bruttoeinkommen der Union.

²⁷ In der gegenwärtigen Finanzperiode beträgt der Anteil im Durchschnitt 0,35%, unter Einbeziehung der Erweiterung ab 2004 0,39% des Bruttoeinkommens der EU.

Abbildung 4:

Entwicklung der Mittel für strukturpolitische Maßnahmen 2000 bis 2006 und 2007 bis 2013

- Mittel für Verpflichtungen, Mrd. Euro, Preise 2004 -



Quelle: EU-Kommission.

steigernd aus. Hinzu kommt das Postulat, dass sich keines der neuen Mitgliedsländer schlechter stellen soll als in der Heranführungsphase, es also keine Nettozahler unter den neuen Ländern nach der Erweiterung geben soll. Wie bei früheren Erweiterungen zeichnet sich hier ab, dass für die neuen Mitgliedsländer bestehende Ausgabenkategorien ausgebaut werden. Da die neuen Mitgliedsländer nach den Förderkriterien im Zeitraum 2007 bis 2013 mehr Mittel erhalten dürften als die Altmitglieder, ist zu erwarten, dass die Pro-Kopf-Ausgaben über die entsprechenden Ausgaben im Durchschnitt der alten EU-Mitglieder hinaus ansteigen werden. Ähnlich verlief auch die Entwicklung im Falle der Kohäsionsländer: Griechenland, Spanien und Portugal erhielten im Jahr 2001 Fördermittel, deren Umfang mehr als das Doppelte der EU-15 im Durchschnitt betrug.

Schließlich ist die vorgesehene degressiv gestaltete Weiterförderung der bisherigen Ziel-1-Gebiete („Phasing out“) bis 2013 zu berücksichtigen.²⁸ Die alten EU-Mitgliedsländer haben in der

künftigen Finanzperiode nur mit einer leichten Verminderung der Förderung in Ziel-1-Gebieten zu rechnen. Die Zusicherung des Erhalts der Strukturmittelförderung ist vor allem auf Spanien zurückzuführen, das mit einem Veto gegen die Osterweiterung drohte, falls es für spanische Ziel-1-Regionen, die nach der Osterweiterung aufgrund des statistischen Effekts ihre Förderberechtigung verlieren würden, keinen Fortbestand für Mittelzuweisungen nach 2006 geben würde. Damit wird deutlich, dass eine weitgehend unreformierte Übertragung der Politiken auf die neuen Mitgliedsländer die Verteilungskämpfe in der erweiterten Union verschärfen wird.

Martina.Kaempfe@iwh-halle.de

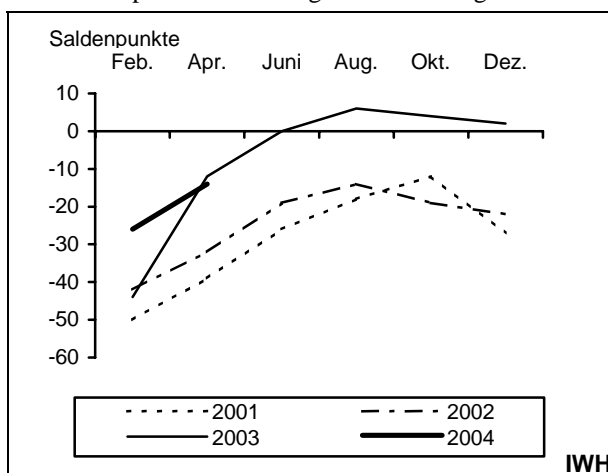
²⁸ Dabei sind künftig zwei Arten von Ziel-1-Regionen zu unterscheiden: die, deren Entwicklungsniveau über 75% des

alten EU-(15)-Durchschnitts liegt, und jene, die die (niedrigere) 75%-Grenze des BIP der EU-25 erreicht haben. Für beide sind unterschiedliche Phasing-out-Regelungen vorgesehen, für Letztere wird eine Förderung noch über 2013 hinaus diskutiert.

Ostdeutsches Baugewerbe im April 2004: Geschäftslage noch gut, Aussichten deutlich schlechter als vor einem Jahr

Die Geschäftslage im ostdeutschen Baugewerbe folgt im April laut IWH-Umfrage unter mehr als 300 Unternehmen dem üblichen Muster der Frühjahrsbelebung. Die Baugeschäfte werden in etwa so eingeschätzt wie vor Jahresfrist. Bei den Geschäftsaussichten ist dagegen die Aufwärtsbewegung in allen Sparten ausgeblieben und das entsprechende Vorjahresniveau wird erheblich unterschritten. Dies alles deutet darauf hin, dass die durch Sonderfaktoren ausgelöste Entwicklung allmählich dem Ende zugeht und sich die allgemeine Abwärtstendenz am ostdeutschen Bau wieder durchzusetzen beginnt.

Abbildung 1:
Entwicklung der Geschäftslage im ostdeutschen Baugewerbe
- Saldo der positiven und negativen Wertungen -



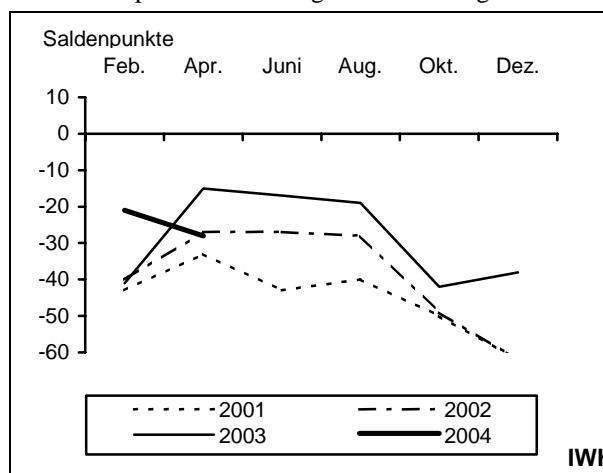
Quelle: IWH-Bauumfragen.

Mit 57% schlechter und eher schlechter Urteile fällt die Unzufriedenheit bei der *Geschäftslage* nur geringfügig ungünstiger aus als vor einem Jahr, zugleich hebt sie sich aber immer noch positiv ab von den niedrigen Niveaus in den gleichen Zeiträumen der beiden Jahre zuvor. Unter Ausschaltung der Saisonfaktoren hat die Geschäftslage den Höhepunkt hinter sich gelassen, befindet sich aber immer noch deutlich über dem absoluten Tiefpunkt des Jahres 2001 und dem lokalen Tief im Jahr 2002. Dies gilt im Wesentlichen für alle Sparten. Der Hochbau profitierte zuletzt noch von vorgezogenen Bauaktivitäten im Zusammenhang mit der Kürzung der Eigenheimzulage und von einzelnen Großaufträgen im Wirtschaftsbau. Der Tiefbau hatte noch vermehrt Straßenbauprojekte abzuarbeiten.

Im Ausbau werden mit einem Stimmungsabfall von 24 Prozentpunkten gegenüber dem Frühjahr 2003 dagegen schon bei der Geschäftslage deutliche Anzeichen für eine Abschwächung der Baugeschäfte sichtbar.

Die *Geschäftsaussichten* bis zum Herbst werden sowohl im Hoch- und Tiefbau als auch im Ausbau erheblich ungünstiger bewertet als noch vor Jahresfrist. Mit 64% negativer Urteile fällt das Gesamtbild für die nächsten Monate etwa so skeptisch aus wie im Jahr 2002. Die Spanne der Stimmungseintrübung gegenüber dem Vorjahr schwankt zwischen 9 Punkten im Hochbau und 15 Punkten

Abbildung 2:
Entwicklung der Geschäftsaussichten im ostdeutschen Baugewerbe
- Saldo der positiven und negativen Wertungen -



Quelle: IWH-Bauumfragen.

im Tief- und Ausbau. In längerfristiger Betrachtung liegen die Erwartungen der Hoch- und Tiefbauunternehmen aber immer noch über ihren absoluten Tiefständen im Jahr 2001; im Ausbau wird der Tiefpunkt schon in etwa erreicht. Die sehr zurückhaltende Beurteilung der zukünftigen Baugeschäfte durch die Unternehmen lässt auf abnehmende Impulse aus dem Eigenheimbau und der Wohnraummodernisierung schließen. Im Tiefbaubereich sind Investitionskürzungen bei der Deutschen Bahn und der öffentlichen Hand zu erwarten.

Brigitte.Loose@iwh-halle.de

Tabelle :

Geschäftslage und Geschäftsaussichten laut IWH-Umfrage im ostdeutschen Baugewerbe – April 2004

- Vergleich zum Vorjahreszeitraum und zur Vorperiode -

Gruppen/Wertungen	gut (+)			eher gut (+)			eher schlecht (-)			schlecht (-)			Saldo		
	Apr. 03	Feb. 04	Apr. 04	Apr. 03	Feb. 04	Apr. 04	Apr. 03	Feb. 04	Apr. 04	Apr. 03	Feb. 04	Apr. 04	Apr. 03	Feb. 04	Apr. 04
	- in % der Unternehmen der jeweiligen Gruppe ^a -														
Geschäftslage															
Baugewerbe insgesamt	12	11	11	33	27	32	36	43	40	20	20	17	-12	-26	-14
Zweige/Sparten															
Bauhauptgewerbe	9	11	12	33	26	32	40	43	40	17	20	16	-15	-26	-12
darunter ^b															
Hochbau	8	9	13	33	24	31	42	44	40	18	23	17	-19	-34	-13
Tiefbau	9	13	10	33	26	34	40	43	42	18	18	15	-15	-23	-14
Ausbaugewerbe	16	11	9	31	27	32	28	42	39	24	20	20	-5	-25	-19
Größengruppen															
1 bis 19 Beschäftigte	14	11	13	38	21	28	25	39	36	24	29	23	3	-36	-17
20 bis 249 Beschäftigte	12	10	10	28	30	35	41	44	42	19	15	13	-21	-19	-10
250 und mehr Beschäftigte	0	25	0	75	0	25	25	75	50	0	0	25	50	-50	-50
Statusgruppen															
Bauindustrie															
Privatisierte Unternehmen	7	8	6	32	30	36	45	45	43	16	17	15	-22	-24	-16
Neugründungen	13	14	7	27	31	39	40	29	36	21	26	18	-21	-11	-7
Bauhandwerk	11	11	11	32	23	30	34	47	43	23	19	17	-14	-31	-18
Geschäftsaussichten															
Baugewerbe insgesamt	8	7	7	34	33	29	39	46	48	18	14	16	-15	-21	-28
Zweige/Sparten															
Bauhauptgewerbe	8	7	8	36	33	30	40	48	48	16	12	14	-13	-21	-25
darunter ^b															
Hochbau	7	8	8	33	29	27	46	49	51	14	14	14	-21	-27	-30
Tiefbau	9	6	6	39	35	33	32	48	45	20	11	16	-5	-19	-22
Ausbaugewerbe	10	7	7	31	33	26	37	41	48	23	19	20	-19	-20	-34
Größengruppen															
1 bis 19 Beschäftigte	8	9	11	39	33	27	33	39	41	20	19	21	-6	-17	-24
20 bis 249 Beschäftigte	10	6	6	32	33	30	40	48	51	19	12	13	-17	-21	-27
250 und mehr Beschäftigte	0	0	0	50	25	0	50	75	75	0	0	25	0	-50	-100
Statusgruppen															
Bauindustrie															
Privatisierte Unternehmen	6	2	5	31	32	27	42	57	53	21	9	15	-26	-32	-37
Neugründungen	6	6	4	35	34	36	40	35	41	19	25	20	-17	-20	-21
Bauhandwerk	10	8	6	32	32	27	40	47	51	18	14	16	-16	-20	-34

^a Summe der Wertungen je Umfrage gleich 100 - Ergebnisse gerundet. – ^b Hoch- und Tiefbau werden als Darunterposition ausgewiesen, da ein Teil der an der Umfrage beteiligten Unternehmen keiner dieser Sparten eindeutig zugeordnet werden kann.

Quelle: IWH-Baumfragen.